108 AGENCY SLAVÍ 10. VÝROČÍ

Hlásí růst týmu i nové transakce

Jakub Holec,
zakladatel a generální ředitel 108 AGENCY

Ondřej Konopásek,
společník 108 AGENCY

Realitně-poradenská společnost 108 AGENCY slaví letos 10. výročí svého založení. Na trh vstoupila v roce 2009 s dvoučlenným týmem a heslem „naše práce nás baví“, které jí získalo sympatie napříč trhem. Dnes má na kontě prodeje a pronájmy více než 5 milionů m² a řadu ocenění v týmu 36 lidí. Soutěživost a flexibilita, s níž dohnala postupně zavedené hráče, je dodnes hlavní hnací silou firmy, která se nespokojí s běžnými postupy, hledá nové cesty a nastavuje budoucí trendy. Spustila i několik internetových projektů, je aktivní v celé Evropě a členem řady nadnárodních profesních uskupení, jako např. IRELS a Gerald Eve. Z malé firmy vyrostla v akciovou společnost a silného hráče realitního trhu, který má svůj byznys opřený vedle geografické i segmentové diverzity také o expertizu sekundárních nemovitostí, kde nabízí řešení na míru v dobách hojných i v těch složitějších. O cestě do čela pelotonu hovoříme se zakladatelem a generálním ředitelem 108 AGENCY Jakubem Holcem a společníkem Ondřejem Konopáskem.

V polovině září oslavila 108 AGENCY 10. výročí. Jak hodnotíte uplynulou dekádu, když se ohlédnete zpátky?

JH: Firma prošla od svého vzniku významným vývojem. Z malé agentury o dvou lidech, kterou jsme zakládali v roce 2009, tedy v době vrcholící krize, jsme se během jediné dekády proměnili v akciovou společnost s působností napříč trhy celé Evropy. Svůj záběr jsme z původního pronájmu průmyslových nemovitostí rozšířili i do segmentu kanceláří, retailu, investic a správy nemovitostí, a k dnešnímu dni máme na svém kontě uzavřené nájemní transakce a prodeje v celkovém objemu 5 100 000 m². Bylo to období nabité intenzivní prací a neustálým zdokonalováním služeb, hledáním nových cest a také budováním kvalitního týmu, do kterého se nám postupně podařilo získat zkušené osobnosti, jako je například Jan Hospodář nebo Martin Šumera a mnoho dalších. Zůstali jsme ale flexibilní nezávislou firmou a neopustil nás ani inovativní a soutěživý duch, který nám po tu dobu pomáhal překonávat dílčí mety, které jsme si vždy před sebe stavěli. Proto můžeme i dnes říci, a doufám, že mluvím za celý tým, že stejně jako na začátku „naše práce nás baví“.

Firmu jste založili v době krize, což není z běžného pohledu ideální doba pro rozjezd nového projektu. Jak dnes zpětně vnímáte toto načasování, jak se trh od té doby změnil?

JH: Mnozí o nás v té době pochybovali, ale nakonec se naše rozhodnutí ukázalo jako správné. Vstupovali jsme na trh, na kterém se následkem krize rozbořily existující obchodní vztahy, a hodně zahraničních pracovníků se přesunulo zpět na západ, nebo dál na východ. Do čela mnoha firem

108 AGENCY má dnes na kontě prodeje a pronájmy více než 5 milionů m² a řadu ocenění v týmu 36 lidí
Foto: AFI Vokovice – 108 AGENCY zajistila pro Eyelevel 6 000 m² kanceláří a 26 000 m² skladů

From the right: Jakub Holec, CEO 108 AGENCY & Ondřej Konopásek, Associate Partner

108 AGENCY was awarded as the best industrial broker in the Central, Eastern and Southern European region in the HOF Awards

SEGRO Logistics Park Prague – Tamda Foods distribution center (25,000 m²) ▪ Broker: 108 AGENCY

108 AGENCY celebrates its 10th anniversary

It announces a larger team and new transactions

The real estate-consulting company 108 AGENCY is celebrating the 10th anniversary from its founding this year. It entered the market in 2009 with a two-member team and the motto "we enjoy our work", which earned it sympathy across the market. Today it has sales and leases of more than 5 million m² under its belt and several awards for its team of 36 people. The competitiveness and flexibility with which it gradually drew level with the established players is still the main driving force of the company, which is not satisfied with the regular approaches, is looking for new paths and setting future trends. It has also launched several Internet projects, is active throughout Europe and is a member of the councils of international professional associations, such as IRELS and Gerald Eve. It grew from a small company into a joint-stock company and a strong player on the real estate market, which has its business based not only on geographic and segmental diversification, but also the expertise of secondary property, where it offers tailored solutions in times of plenty and in times of want. We talked to the founder and General Director of 108 AGENCY, Jakub Holec, and an associate, Ondřej Konopásek, about the path to the front of the pack.

In the middle of September, 108 AGENCY celebrated its 10th anniversary. How do you assess the past decade, when you look back?

JH: The company has undergone significant developments since its inception. Over the course of a single decade, we transformed the small agency with two people that we founded in 2009, which was during the height of the crisis, into a joint-stock company that operates across the entire European market. We have expanded its scope from the original leasing of industrial property to the office, retail, investment and facility management segments, and as of today we have concluded lease transactions and sales in a total volume of 5,100,000 m². It was a period full of intensive work and the constant perfection of services, a search for new paths and also building a quality team, for which we have managed to get experienced personalities, such as Jan Hospodář and Martin Šumera and many others. But we have kept a flexible, independent form and we have also not lost our innovative and competitive spirit, which helped us all that time to overcome the milestones we always put in front of ourselves. That is why we can now say, and I hope I speak for the entire team, that "we enjoy our work," just like we did at the beginning.

We established the company during the crisis, which is not usually seen as an ideal time to start up a new project. Today, in hindsight, how do you see that timing, and how has the market changed since then?

JH: Many doubted us at the time, but our decision

108 AGENCY získala ocenění nejlepší průmyslová agentura roku v České republice a poslední dva roky i na Slovensku
Foto: Prologis Park Prague-Airport

nastoupil český management, pro který bylo výhodou spolupracovat s lokální českou firmou. Na trhu byl velký převis nabídky, především v sektoru industriálních nemovitostí. Developeři měli dokončené průmyslové haly, které byly prázdné, takže byli ochotní dát příležitost komukoliv, kdo jim přivedl klienta. Díky tomu jsme pronikli do prémiového průmyslového segmentu a následně i do sektoru pronájmu kanceláří. Paradoxně našimi prvními třemi klienty byly nadnárodní společnosti a ne české, jak jsem si původně představoval.

Znamená tato zkušenost výhodu v době, kdy určité zpomalení německého trhu někteří vykládají jako možný signál příchodu další krize?
JH: My zatím známky přicházející recese nepociťujeme, ale i kdyby přišla, vnímáme ji jako příležitost. Velké firmy řešily v minulé krizi situaci tím, že propustily polovinu zaměstnanců. Pro nás to znamená, že budou na trhu zajímaví lidé. A jistě že ubyde velkých poptávek, ale spousta firem z prémiového segmentu bude potřebovat pružně vyřešit situaci, najít levnější prostory a my, díky našim databázím, jako je například SKLADUJ.cz, víme i o sekundárních nemovitostech, známe jejich majitele. Dokážeme nabídnout celý průřez trhu a nejen nemovitosti kategorie A. I s nimi průběžně pracujeme, ale víme, že význam sekundárního segmentu v případě zpomalení trhu vzroste. Další naší výhodou je široké spektrum služeb, které zahrnuje i podnájem uvolněných prostor, pokud se firmám například sníží zásoby. Jestliže tedy firma nebude moci dočasně expandovat, nepřestane být pro nás zajímavým klientem: máme další služby, které jí můžeme v této situaci nabídnout.

Vraťme se k vaší cestě vzhůru. Jaké byly hlavní milníky rozvoje společnosti?
JH: Zhruba před šesti lety jsme si kladli za cíl stát se významným hráčem na poli industriálních pronájmů, a před třemi roky jsme si mohli odškrtnout tento cíl jako splněný. Významným milníkem a naší první skutečně velkou transakcí na cestě mezi prémiové realitní společnosti byl prodej továrny Panasonic s využitelnou plochou 36 000 m² a 32 ha pozemků v žatecké průmyslové zóně v červnu 2013, pro kterou jsme zároveň zajistili dlouhodobého nájemce. O dva roky později následovala další podobně významná transakce: prodej průmyslového parku R6 s rozlohou 35 ha developera Skanska Property společnosti Prologis. Za významný milník ale považujeme i příchod každého nového člena týmu, protože nás vždy posune zase o něco dále.

Poměrně brzy jste také založili pobočku v Brně, vstoupili na Slovensko a pak i do dalších zemí…
JH: Kancelář na Slovensku jsme založili v r. 2014, brněnskou pobočku, která obsluhuje především kancelářské trhy v Brně a v Ostravě, jsme otevřeli před třemi lety. Pokud jde o zahraniční expanzi, našim klientům, z nichž většina jsou mezinárodní hráči, poskytujeme služby napříč celou Evropou od Francie, Belgie přes Německo, Polsko a Maďarsko až po Srbsko. Za klíčový moment v rozvoji zahraničních aktivit považujeme založení mezinárodní sítě IRELS pro oblast průmyslových nemovitostí. Zakládajícími členy byly Německo, Španělsko, Francie a my. O tři měsíce později se k nám přidali partneři z Polska. Dnes již máme partnery i ve Švýcarsku, v Beneluxu a v Maroku a díváme se na Rakousko a Velkou Británii. Na investiční poradenství a průzkum trhu je zaměřená britská realitní agentura Gerald Eve, kde jsme jedním z partnerů, dále je naše společnost členem AFI a v rámci České republiky spolku SKLAD. Já jsem členem spolku makléřů v industriálním a kancelářském segmentu SIOR, založeného ve Spojených státech, a britského RICS, který sdružuje odborníky z oblasti nemovitostí, developmentu a s nimi souvisejících oborů.

V posledních letech jste získali také řadu významných ocenění…
OK: Na posledních třech ročnících prestižní soutěže CIJ Awards jsme byli vyhlášeni nejlepší průmyslovou agenturou roku v České republice a poslední dva roky i na Slovensku. Letos na jaře jsme získali ocenění HOF Awards – nejlepší průmyslový broker v regionu střední, východní a jižní Evropy.

Zmíněné ceny vám byly uděleny především díky objemu uzavřených transakcí. Můžete připomenout některé významné obchody z poslední doby?
OK: Za všechny bych jmenoval společnost Eyelevel, která kromě 26 000 m² skladovacích prostor obsadila také 6 000 m² kanceláří v projektu developera AFI Europe v Praze 6, nebo pronájem 24 700 m² průmyslových prostor společnosti Huajie Development (společně s 2 145 m² kanceláří a 1 370 m² retailových ploch), kde jsme poskytli komplexní službu napříč segmenty. K dalším našim velkým transakcím patří např. 24 000 m² pro Yusen Logistics, 22 000 m² firmě Panalpina nebo 20 000 m² společnosti Tamda Foods.

JH: Jen v ČR jsme letos uzavřeli 46 smluv s plochou 151 000 m² a dalších 53 000 m² na Slovensku. Byli jsme ale úspěšní i na investičním trhu: Tým 108 Investment Advisory zprostředkoval v ČR a SR prodeje cca 200 000 m² kancelářských a průmyslových nemovitostí a pozemků, a dařilo se nám i v oblasti pronájmů kanceláří a retailu.

Prozradíte, co aktuálně připravujete?
JH: Jsme nadále aktivní v oblasti e-commerce,

Codeco Park Hostivař ▪ Exclusive sale: 108 AGENCY

has ultimately been shown to be the right one. We entered a market on which the consequences of the crisis had ruined the existing business relations and many foreign workers moved back to the west or further to the east. Czech management came to head up many firms, and it was advantageous for them to cooperate with a local Czech company. There was a huge excess supply on the market, primarily in the sector of industrial properties. The developers even had industrial halls that were empty, so they were willing to give anybody who could bring them a client an opportunity. Thanks to this we penetrated the premium industrial segment and subsequently the sector of office leases. Paradoxically, our first three clients were multinational companies and not Czech, as we had originally expected.

Does this experience give you an advantage at a time where a definite slowdown on the German market that some interpret as a possible signal of the arrival of another crisis?

JH: So far, we have not felt the signs of a coming recession, but even if one came, we see it as an opportunity. In the past, large companies resolved crisis situations by letting go half their employees. For us it means that there will be interesting people on the market. And sure, there will be a decrease in large take-up, but a lot of companies from the premium segment will need to flexibly resolve their situation, to find cheaper spaces and we, thanks to our databases, such as SKLADUJ.cz, know about secondary properties, we know their owners. We are able to offer an entire cross-section of the market and not only category A properties. We work with them concurrently, too, though we know that when the market slows, the importance of the secondary segment increases. Another of our advantages is the wide spectrum of services, which also include the leasing of freed-up space, if companies need to decrease their inventories, for example. Thus, if the company will not be able to expand for some time, it is still an interesting company for us: we have other services that we can offer it in this situation.

Let's return to your upward path. What were the main milestones in the company's development?

JH: Roughly six years ago, we made it our goal to become an important player in the field of industrial leases and three years ago we could cross this goal off as fulfilled. An important milestone and our first truly large transaction on the path to become a premium real estate company was the sale of the Panasonic factory with a useable space of 36,000 m² and 32 ha of land in the Žatec industrial zone in June 2013, for which we also found the long-term tenants. This was followed two years later by another similarly important transaction: the sale of the R6 industrial park with an area of 35 ha by the developer Skanska Property to Prologis. We also consider the arrival of each new member of our team as an important milestone, as it always moves us a bit further on.

You also relatively early established a branch in Brno, entered Slovakia and then other countries...

JH: We established the office in Slovakia in 2014, while we opened the Brno branch, which primarily serves the office markets in Brno and Ostrava, three

Panalpina, Panattoni Park Prague Airport (22,000 m²)
Broker: 108 AGENCY

Europe Huajie Development, Panattoni Park Prague Airport II (24,700 m²) ▪ Broker: 108 AGENCY

years ago. As far as foreign expansion is concerned, we provide our clients, most of which are international players, services across all of Europe from France, Belgium and Germany to Poland, Hungary and Serbia. We consider the key moment in the development of our foreign activities to be the establishment of the international IRELS network for the area of industrial properties. The founding members were Germany, Spain, France and us. Three months later partners from Poland joined us. Today we also have partners in Switzerland, Benelux and Morocco and we are looking at Austria and Great Britain. The British real estate agency Gerald Eve, where we are one of the partners, is focused on investment consulting and market research, plus our company is a member of AFI and, in the Czech Republic, the association SKLAD. I am a member of an association of brokers in the industrial and office sector SIOR, founded in the United States, and Britain's RICS, which unites experts from the areas of real estate, development and other related fields.

In recent years you also got several significant awards…

OK: In the last three years of the prestigious CIJ Awards we were declared the best industrial agency of the year in the Czech Republic and for the last two years in Slovakia, as well. This spring we received an award for the best industrial broker in the Central, Eastern and Southern European region in the HOF Awards.

Those awards you mentioned were primarily given to you thanks to the volume of the concluded transactions. Can you remind us of some of the important transactions from the last while?

K největším transakcím 108 AGENCY patří např. přejednání 24 000 m² ploch pro Yusen Logistics – v P3 Prague D1
Firma založila i 5 internetových platforem: SKLADUJ.cz, NajdiKanceláře.cz, Investuj.cz, BigBoxLocator.com a TheProstor.cz

kde spolupracujeme s klienty, jako je Alza, Mall, Notino nebo Rohlík.cz. A zatím můžeme prozradit jen tolik, že další transakce bude z okruhu těchto nebo podobných hráčů.

Vaším hlavním, byť ne jediným, zůstává segment průmyslových nemovitostí. Jaké další sektory trhu dnes obsluhujete?
JH: Jak již zaznělo, jsme aktivní ve všech segmentech trhu kromě rezidencí – tedy v oblasti průmyslu, kanceláří i retailu, kde se soustředíme hlavně na high street a retail zóny. Dále poskytujeme investiční a transakční poradenství v oblasti nemovitostí i pozemků a správu nemovitostí. Zajišťujeme také oceňování aktiv, průzkumy trhu, studie proveditelnosti a myslím, že jako jediní mezi realitními agenturami se zabýváme pozemkovým developmentem.

OK: Relativní novinkou v našem portfoliu jsou krátkodobé pronájmy prostor pro pop-up koncepty a s tím spojené eventy, které nabízíme i na serveru TheProstor.cz. Vyhledáváme nevyužité designově atraktivní prostory a nabízíme je klientům, včetně zajištění produkce samotných eventů. V rámci The Prostor jsme součástí francouzského start-upu The Storefront, který působí ve Spojených státech, a využíváme tak i jejich síť kontaktů.

Realitních serverů provozujete více… můžete připomenout i ostatní?
OK: Nejnavštěvovanější a z naší strany nejvíce podporované jsou servery SKLADUJ.cz, NajdiKanceláře.cz a TheProstor.cz. Ty doplňují úžeji vyprofilované platformy, jako jsou Investuj.cz nebo BigBoxLocator.com, který je zaměřený na haly s plochou přesahující 30 000 m² v Evropě.

V ČR vznikla v minulosti řada realitních agentur, vy jste se ale dokázali rychle zařadit mezi prémiové realitně-konzultantské firmy. Čemu to přisuzujete?
OK: Naší silnou stránkou je především kvalitní tým a podpora, kterou mu dokážeme poskytnout mimo jiné i v oblasti IT. Chceme jít cestou optimalizace dat s využitím nejmodernějších technologií a vytvořit solidní datovou základnu, která pomůže našim klientům a partnerům a podpoří i naše budoucí rozhodnutí. Díváme se dopředu, vymýšlíme nové věci a přicházíme s progresivními řešeními – i díky tomu, že jako nezávislá firma zůstáváme maximálně flexibilní.

Jaké jsou tedy cíle do budoucna?
JH: Naším cílem je upevnit pozici firmy uvnitř nadnárodních struktur a prohloubit naši aktivní účast v mezinárodních platformách, stejně jako spolupráci s obchodními komorami, kterou dlouhodobě rozvíjíme. To nám umožňuje inspirovat se novými trendy, ale i podpořit české firmy v zahraničí a světové investory při vstupu do Česka. V tomto směru intenzivně spolupracujeme i s Českou hospodářskou komorou, CzechTrade a s rozvojovou agenturou CzechInvest, která je jedním z klíčových partnerů při vstupu firem na místní trhy. A právě tady vznikají další synergie, kde můžeme uplatnit naše know-how.

A geograficky?
JH: Pokud se týká expanze, rádi bychom posílili svou přítomnost v jihovýchodní Evropě. Hlavním trhem pro nás ale i nadále zůstávají země Visegrádské čtyřky – Česká republika, Slovensko, Polsko a Maďarsko.

OK: I could name Eyelevel, which offered not only 26,000 m² of storage space, but also 6,000 m² of offices in the project from the developer AFI Europe in Prague 6, or the leasing of 24,700 m² of industrial space to Huajie Development (together with 2,145 m² of offices and 1,370 m² of retail space), where we provided a comprehensive service across the segments. Our other large transactions include, for example, 24,000 m² for Yusen Logistics, 22,000 m² to Panalpina and 20,000 m² to Tamda Foods.

JH: We concluded 46 leases with an area of 151,000 m² in the Czech Republic alone this year and another 53,000 m² in Slovakia. We were also successful on the investment market though: the 108 Investment Advisory team mediated the sale of about 200,000 m² of office and industrial real estate and land in the Czech and Slovak republics, and we also succeeded in the area of office and retail leases.

Can you let us know what you are currently preparing?
JH: We continue to be active in the area of e-commerce, where we co-operate with clients such as Alza, Mall, Notino and Rohlík.cz. And so far we can only reveal that the other transactions will be from the circles of those or similar players.

Industrial properties remain your main, though not your only segment. What other market sectors are you serving these days?
JH: As we mentioned before, we are active in all the market segments except for residential, thus in the areas of industry, offices and retail, where we concentrate mainly on high streets and retail zones. We also provide investment and transaction consulting in the area of real estate and land and facility management. We also provide the valuation of assets, market surveys, feasibility studies and I think that we are the only real estate agency to offer land development.

OK: A relatively new item in our portfolio is the short-term leasing of space for pop-up concepts and

108 AGENCY is active in the office sector, retail (high streets & retail parks), industry, investment & valuation, land development and pop-up concepts solutions

related events, which we also offer on the server TheProstor.cz. We look for unused spaces with attractive designs and offer them to clients, including arranging the production of the events themselves. In The Prostor, we are part of the French start-up The Storefront, which operates in the United States, and we also use its network of contacts.

You operate more real estate servers… Could you mention the others?

OK: Our most-visited pages and the ones with the most support from our side are the servers SKLADUJ.cz, NajdiKanceláře.cz and TheProstor.cz. They are complemented by more narrowly-profiled platforms, such as Investuj.cz and BigBoxLocator.com, which is focused on halls with an area exceeding 30,000 m^2 in Europe.

A lot of real estate agents have been established in the Czech Republic in the past, but you have managed to quickly make it among the premium real estate / consulting companies. What do you attribute this to?

OK: Our strength is primarily a quality team and the support we are able to provide, for example in the area of IT. We want to take the path of data optimisation with the use of the latest technologies and to create a solid database, which helps our clients and partners and also supports our future decisions. We are looking forward, thinking up new things and coming with progressive solutions, thanks in part to the fact that we, as an independent company, have remained maximally flexible.

What are you goals for the future, then?

JH: Our goal is to strengthen the company's position inside multinational structures and to increase our active participation in multinational platforms, just like cooperation with chambers of commerce, which we have long been developing. That allows us to draw inspiration from the latest trends, but also to support Czech companies abroad and international investors when entering the Czech Republic. To this end, we are also intensively cooperating with the Czech Chamber of Commerce, CzechTrade and the development agency CzechInvest, which is one of the key partners when companies enter the local market. And other synergies where we can apply our know-how arise here.

And geographically?

JH: As far as expansion is concerned, we would like to strengthen our presence in Southeast Europe. The main market for us, however, continues to be the Visegrad four: the Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary.

heroal

FASÁDA A
ZIP OPTIKA

Fasádní systém heroal C 50 s integrovanou ochranou proti slunci heroal VS Z

heroal nabízí inovativní možnosti uzpůsobení s ochranou proti slunci kompletně integrovanou do fasády: kombinace fasádního systému heroal C 50 s mnoha variantami a textilní Zip optiky heroal VS Z je optimálním, plně integrovaným řešením pro každý stavební záměr v soukromé výstavbě nebo ve stavbě obytných objektů.

Zjistěte nyní více
www.heroal.cz

TŘI PROVEDENÍ
Zcela integrované, částečně integrované nebo pro předsazenou montáž

ROLETY | PROTISLUNEČNÍ OCHRANA
ROLOVACÍ VRATA | OKNA
DVEŘE | FASÁDY | SLUŽBY